

市场结构，贸易自由化和 GATS

Joseph Francois ， Ian WooTon 著 尹银萍 译

原载： *European Journal Of Political Economy* Vol.595(2001)
[《欧洲政治经济学杂志》 2001 年第 595 卷]

一、概述

自建立以来, 多边贸易体系一直只关注货物贸易。因此, 从 1947 到东京回合, 服务在历次的贸易谈判中都未曾提及。乌拉圭回合及其后世界贸易组织的成立, 改变了这种状况。通过**服务贸易总协定 (GATS)**, 他们将服务引进并纳入到多边贸易体系中。然而, 实际的自由化程度一直相对较低, **GATS** 的许多减让表还只是简单地停留在承诺上 (或者连承诺都谈不上)。所以人们普遍认为服务部门的自由化仍有很大的发展空间。

本文关心的是服务部门自由化的解析性含义, 尤其是市场结构的作用。国际贸易理论文献向来只关注货物贸易, 而关于国际服务贸易方面的文献则相对有限, 即使有也是最近才补充进去的。(例如, 弗兰科斯, 1990a, 弗兰科斯和斯库克涅兹, 1999; 霍克曼, 1994; 马库森, 1988, 1989; 辛普森和斯内普, 1985; 斯登 和 霍克曼, 1988)。另外, 虽然有大量的关于服务部门政策和解除规章制度的实证研究的文献, 但主要关注的还只是国内规章制度的取消问题。对照而言, 我们在本文中明确关注的是跨境服务贸易, 以及国际贸易与市场结构和公共规章制度之间的互动作用。

表 1 美国跨境和机构服务贸易

年份	美国跨境出口	美国跨境进口	美国通过附属机构外销	外国通过在美国机构的销售 (十亿美元)
1987	86.0	73.9	72.3	62.6
1988	100.1	81.0	83.8	73.2
1989	117.1	85.3	99.2	94.2
1990	136.2	98.2	121.3	109.2
1991	151.2	99.9	131.6	119.5
1992	162.3	100.4	140.6	128.0
1993	170.6	107.9	142.6	134.7
1994	186.0	119.1	159.1	145.4
1995	202.2	128.2	190.1	149.7
1996	221.1	137.1	223.2	168.4
1997	240.4	152.4	258.3	205.0
1998	245.7	165.3		

资料来源：经济分析局，1999。

当然，国际贸易理论文献中的深刻见解，在许多方面，对货物和服务是同样适用的，尤其对于跨境贸易来说更是如此。然而，二者之间还是存在着一些重大的差别。一是邻近的作用（参见弗兰科斯 1990b；辛普森和斯内普，1985），它具有重要的分析意义。“邻近”对于服务交易的意义在于：以服务为例的“贸易”常常要求跨境交易和在当地设立机构这二者的相结合（即，对外直接投资）。表 1 中美国的例子说明了通过附属机构进行贸易的重要性。美国是最大的服务出口国，1998 年服务出口额为 2457 亿美元。美国通过附属机构开展服务销售（机构贸易）的水平是可比的：1997 年机构销售额达到了 2580 亿美元，相比之下，当年的直接出口额仅 2400 亿美元。

机构贸易在实证和操作方面的重要性导致了货物贸易和服务贸易之间的第二个重要区别，即制度上的区别。**关税及贸易总协定 (GATT)** 强调的是边境上的壁垒（关税，配额等），而 **GATS** 则有一个不同的关注点。成立伊始，GATS 就既强调跨境壁垒、也强调当地设立机构的壁垒。因此，GATS 模糊了对贸易和投资的限制，并且对贸易和投资规则方面的涵盖到了如此程度，即限制了在服务部门的市场准入。

在 GATS 的结构下，谈判涉及到国外服务供应商在跨境贸易和当地设立贸易机构问题上所作的平行承诺。在本文中我们主张这两种方式（这是对 GATS 中实际所列的四种方式的简化）对可以在国民福利、市场结构、利润以及与贸易自由化相关的衡量标准等方面含有不同的意义。特别当服务（由于国内规制的关系而）处于不完全竞争情况下，贸易自由化利益的实现便与市场规制和市场结构问题密切相关，这点反过来则意味着：在对服务承诺作评价时，应该把影响竞争程度的市场结构和规制问题考虑进来。

本文的以下各部分内容组织如下：在第 2 部分，我们提供了一些背景和研究动机；在第 3 部分，我们建立了一个服务贸易的程式化模型，该模型非此即彼地涉及到设立机构或跨境贸易；在第 4 部分，我们接着考查了贸易的自由化和设立机构方面的限制；最后，在第 5 部分，对研究结果作了总结。

二、背景

如 Hill (1977) 所注意到的那样，货物和服务之间的一个重大区别是：服务一被生产出来就被消费了。由于交易的流动性特点，服务交易涉及到使用者和提供者之间的互动作用。利用这个特点，Sampson 和 Snape (1985) 区分了需要身体上接近的服务和不需要身体上接近的服务。因而，在跨境提供服务和本地提供服务之间就有了区别。GATS 也承认了这种区别，即：既有不需要直接接近的服务贸易（即跨境方式），也有需要接近的服务贸易（即剩下的其他方式：供应商的流动，消费者的流动以及国外设立机构）。

不仅 GATS 的承诺涉及这四种方式，世界贸易组织体系下的其他领域也存在内容重复的承诺。例如，政府采购规则就为政府在国内服务市场准入方面提供了如此大的空间，即国内服务市场为政府提供采购市场。另外，关于与贸易有关的投资措施 (TRIMs) 的规则在其所能触及到的服务经营上，也提供了重复承诺的空间。

关键的问题是，当竞争政策并未正式成为世界贸易组织结构的一个部分时，竞争在市场准入上还是起着重要的作用的。世界贸易组织成员已经认识到：竞争政策与其对世贸组织内做出的承诺所起的作用相关。因此，最近美、日在照相胶卷上的争论主要取决于分销

部门的竞争程度，而美国在 20 世纪 90 年代对日本汽车进口的威胁行为同样强调了国内分销和销售网络的竞争。虽然这些间接地触击到了服务的市场准入问题，但是在竞争和服务市场准入之间也存在着更为直接的联系。

传统上，诸如银行、电信、航空运输和保险等许多服务部门一直都是受到严格的规制的。这种规制的采用，有些时候是与国家支持的垄断或完全的国家所有权相关的，就像在邮政、电讯服务中的情况那样。就在不久前，出现了一种解除规制和放弃国家所有权的动向。所看到的最多的例子可能是电信部门，但在银行和其他部门也有类似的动向。出于这个原因，与 GATS 相关的服务方面的谈判已经并仍将举行，这种谈判是在国内规制情况改变的背景下、以及在不完全竞争的环境下进行的。

三、模型

为探讨其中的一些问题，我们从一个国内服务部门的不完全竞争的简单模型开始。除了国内的寡头垄断之外，还有一个外国的跨境企业，但存在保护国内企业远离国外竞争的壁垒。在这一框架下，我们将通过给予该企业在国内设立机构的方式来考查降低这些壁垒和给予该外来企业自由接触消费者的含义。

1. 基本结构

首先正式考虑一下本国(h)中提供同质服务 S 的市场。这种服务由一个被规制行业中的 n 个相同的国内企业和一个面临向国内消费者提供服务的壁垒的外国企业(f)同时提供。对服务的反需求则把市场价格与向该市场攻击的数量(本国企业和外国企业产出的总和)联系起来

$$p = x - y(nq_h + q_f) \quad (1)$$

这两类企业的收入可以直接从需求曲线(1)导出

$$R_i = [x - y(nq_h + q_f)]q_i, \quad \text{对于 } i=h, f \quad (2)$$

本国企业面对的是一个不变的边际成本 c, 而外国企业为向本国消费者提供服务还要加付 t。这一成本可能体现为跨境税收, 但视其为规制和外国企业在本国市场上经营的壁垒更为贴切。当然, 外国企业也可能在第三个市场上销售服务。我们假设这里的市场细分是与不变边际成本假设相联系的, 让我们首先着手应用这个部门已研制出来的模型, 得出的结果是: 两类企业各自的总成本和边际成本分别为

$$\begin{aligned} C_h &= cq_h & MC_h &= c \\ C_f &= (c+t)q_f & MC_f &= c+t \end{aligned} \quad (3)$$

外国企业的边际收益由方程(2)的偏微分法求出, 利用古诺假定, 企业对量的设定是讲究策略的, 同时假定竞争形式不会有后续的变化(即, $\partial q_h / \partial q_f = 0$), 该外国企业的可视边际收益为

$$MR_f = x - y(nq_h + 2q_f) \quad (4)$$

令该外国企业的边际收益等于其边际成本，求得反应函数为

$$q_f(q_h) = \frac{x - (c + t) - y n q_h}{2y} \quad (5)$$

本国企业的边际收益将取决于本国市场的假定结构。本国企业被假定是受规制的，这种规制的性质对企业的行为至关重要。为了限定影响的范围，我们采用关于规制的两种极端相反的假定。第一种是规制者保证本国企业是独立行动的，与他们的国内外竞争对手处于一种完全的古诺竞争)中；另一个极端是假设国内的规制者增进与本国企业一方的串通，使得他们成为一个卡特尔。在任何一种情形中，外国企业起初都被假设为一个古诺竞争者。下面我们将考虑一下外国企业被邀请加盟该卡特尔的含义。

首先考虑一个有代表性的、非合作型的国内企业（记为 hn ）的可视边际收益，该国内企业的古诺假定是：其国内外竞争对手在该企业产出改变时不会改变他们的产出（ $\partial q_h / \partial q_{hj} = \partial q_f / \partial q_{hj} = 0$ ，对 $k \neq j$ ）

$$MR_{hn} = x - y[(n+1)q_h + q_f] \quad (6)$$

在此，利用对称性，假定所有的本国企业选择同样的产出水平。对一个非合作的个体国内企业的响应反应函数是

$$q_{hn}(q_f) = \frac{x - c - y q_f}{(n+1)y} \quad (7)$$

该函数可以与一个作为受规制的卡特尔的一部分的代表性企业（记为 hc ）的行为进行比较。该企业与其他国内企业联手，并各自都将其产出调整到同样的预期数量。结果，一个有代表性的、合作型的本国企业的可视边际收益为

$$MR_{hc} = x - (2nq_h + q_f) \quad (8)$$

其相应的反应函数为

$$q_{hc}(q_f) = \frac{x - c - y q_f}{2ny} \quad (9)$$

2. 产出均衡

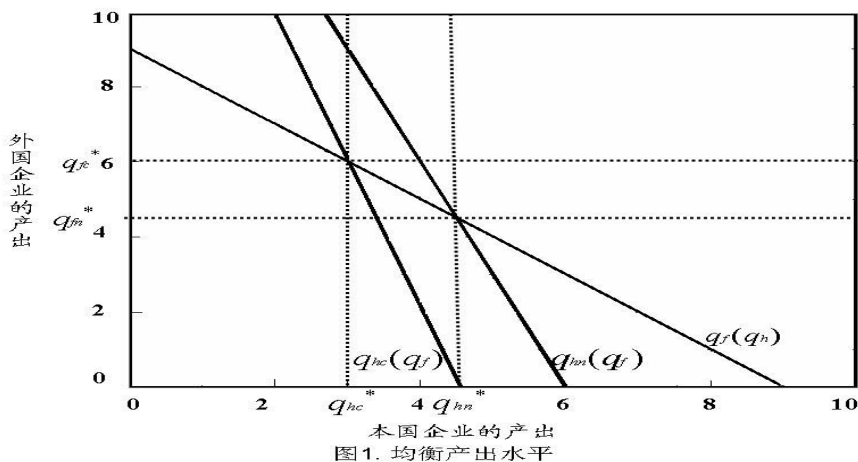
外国企业的反应函数（5）会与本国企业的两种可能的反应函数——方程（7）和（9）——相互影响，以分别解出非合作和卡特尔情形下的市场均衡。当本国企业同时与国内外企业竞争时，均衡产出水平为

$$q_{hn}^* = \frac{x - c + t}{(n+2)y}$$

$$q_{tn}^* = \frac{x - c - (n+1)t}{(n+2)y} \quad (10)$$

在国内企业一方表现为卡特尔行为的情形下，其均衡产出水平为

$$\begin{aligned} q_{hc}^* &= \frac{x-c+t}{3ny} \\ q_{fc}^* &= \frac{x-c-2t}{3y} \end{aligned} \tag{11}$$



这些反应函数和相应的产出均衡在图 1 展示。正如本该预期的那样，本国企业在不合作情况下供给更多。外国企业能够免费依靠卡特尔的限制行为，销售比本国企业不合作时的均衡数量更大。

四、产业结构和市场准入

我们现在考虑当服务产业的竞争性结构由于承诺放开市场准入条件而改变时的消费者福利和企业赢利能力的含义。这种改变的出现，既可以通过给外国企业更优惠的市场准入、也可以通过迫使国内企业提高竞争力而实现。

1、改善跨境准入

通过降低从国外向国内市场提供服务所面临的壁垒 t ，外国企业就能获得更优惠的市场准入。如果 $t=0$ ，外国企业就被赋予了国民待遇，这就等同于该企业有权在本国市场设立机构并因此得以与国内企业在相同的基础上开展竞争。稍后，我们将讨论外国企业被允许进入国内卡特尔的潜在含义。

我们可以通过将均衡产出代入反需求函数来求得本国的国内企业不合作时的服务价格，得出

$$p_n^* = \frac{x-(n+1)c+t}{n+2} \tag{12}$$

一个企业的利润是其收入（方程（2））与其成本（方程（3））的差额

$$\pi_i = R_i - C_i, \quad \text{对于 } i=h, f \quad (13)$$

因而，均衡利润可以通过将方程（10）代入方程（3）计算而求得

$$\pi_{hn}^* = \frac{(x - c + t)^2}{(n + 2)^2 y}$$
$$\pi_{fn}^* = \frac{[x - c(n + 1)t]^2}{(n + 2)^2 y} \quad (14)$$

图 2a 表明了当价格为 p_n^* 、外国企业利润为 π_{fn}^* ，本国产业的利润为 Π_{hn}^* （ n 乘以单个企业的利润 π_{fn}^* ，其中 $n=2$ ）时，降低贸易壁垒 t 所产生的效果。对外国企业的壁垒越高，该企业的市场份额和利润就越少，而国内企业则有较高的赢利能力。由于国内企业面临的来自国外的竞争越来越少而导致一个缺乏竞争力的价格，市场价格便随着壁垒的提高而上升。当贸易壁垒消除后，所有企业在相同的基础上竞争且获得同样的利润水平（所以本国产业的利润是外国企业的 n 倍）。

当受规制的企业作为一个卡特尔行动时，可以用类似的方法计算出均衡价格和利润水平，将均衡产出水平[方程（11）]代入方程（1），求出价格

$$p_c^* = \frac{x + 2c + t}{3}, \quad (15)$$

代入方程（13），求出企业的利润水平

$$\pi_{hc}^* = \frac{(x - c + t)^2}{9ny}$$
$$\pi_{fc}^* = \frac{(x - c - 2t)^2}{9y} \quad (16)$$

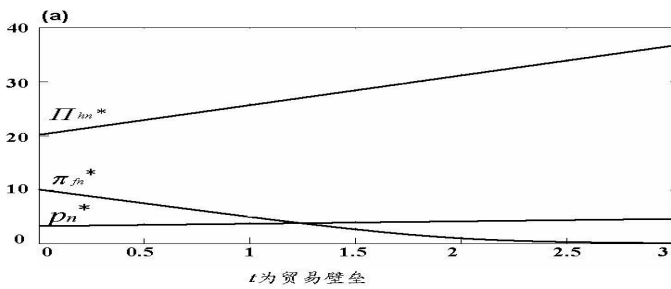


图 2b 显示了价格为 p_c^* 、外国企业利润为 π_{fc}^* 、卡特尔化的国内产业利润为 $\Pi_{hc}^* = n\pi_{hc}^*$ （此处 n 再次被假定等于 2）时，贸易壁垒降低的影响。从大的方面看，这些直线与图 2a 中说明的非合作型本国产业的直线是一样的。主要区别在于，当除去所有壁垒（即给予外国企业相同的市场准入）后，外国企业和本国企业拥有相等的市场份额。这是因为国内企业似乎就是一个单一的企业而已，并没有什么特殊。

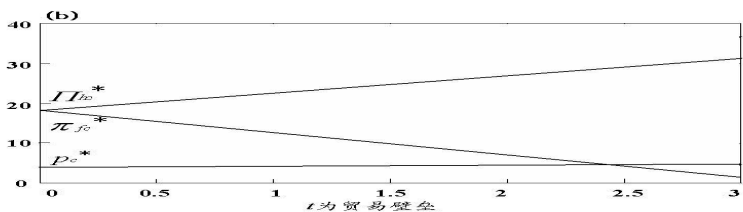


图2(a) 改善跨境准入（非合作性国内企业的情形）,(b)改善跨境准入（国内卡特尔的情形）

2、国内竞争政策

下面我们转而来探讨一下竞争政策问题。在我们的分析框架内，模拟国内规制效果的一个自然工具是国内企业的数目 n ，计算一个国内卡特尔情形的均衡和计算一个有竞争性的单一国内企业（即 $n=1$ ）的均衡，得到的结果是一样的。因此，我们可以通过对介于 1 和产业中企业实际数目 n 之间的增加值来计算非合作均衡的结果，并由此决定一个被迫实行卡特尔化的国内产业更具竞争性所造成的影响。

我们在图 3 中说明了这一做法的结果。在图中，均衡价格 p_n^* 和外国企业利润 π_F 以及本国产业利润 Π_D ，被表示成国内产业中企业数目 n 的函数。外国企业面临着一道贸易壁垒，因而在国内市场上与国内企业相比，其赢利能力总是处在一个较低的水平上。然而，如果与之竞争的国内企业的数目越小，它将会有更高的利润。国内产业的利润并不是单一地按其国内企业的数量来计算的。两家国内企业将比一个卡特尔攫取更大的市场份额，以致于即使整个市场的竞争更加激烈，而随着竞争的增强，国内产业总体来说日子更好过了。然而，非合作型的本国企业的数量多了，反而会压低市场的整体利润，并降低国内企业的总利润，尽管他们的销售份额增加了。

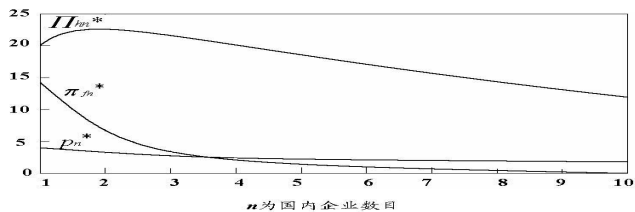


图3 鼓励国内竞争

3、准许外国人加入卡特尔

假使该外国企业被赋予了设立机构的权利，那么，让其加入到卡特尔中的国内企业中是否符合任何一方的利益呢？这是遵循实践中的惯例的一种解决办法，比如韩国和瑞典保险业对来自美国的压力的反应（比如，参见 Cho 于 1988 年关于韩国的论述）就是其中的一个例子。在我们的框架内，不管外国企业是否会同意这样的安排，都证明是由贸易成本的大小而定的。我们认为，各种贸易成本下的企业的收入，既包括外国企业与卡特尔竞争时（与前面一样，下方用 c 表示）的收入，也包括它在限制性的协议中被作为一个全面的参与者接纳时（下方用 a 表示）的收入。这种解决办法的结果体现在图 4 中，图中国内企业的数目再次被设定为 2。

很明显，如图所示的例子中，在贸易成本高（ $t > t_2$ ）时，卡特尔就想把外国企业拒之门外，而此时的外国企业则想要拥有设立机构的权利，即使是作为卡特尔的一个部分也行；在贸易成本处于中间水平时（ $t_1 < t < t_2$ ），国内的卡特尔就感受到在利润方面来自越来越具竞争力的外国企业的压力，因此卡特尔便想准许外国企业加盟，而这也正是外国企业最想要的选择；在低贸易成本（ $t < t_1$ ）的情况下，外国企业宁可与国内卡特尔开展竞争也不愿意加盟卡特尔。消费者则显得总是在卡特尔的形成中蒙受损失，即使卡特尔在准许外国企业加盟的过程中避免了贸易成本。

一个国内产业的利益大小，在赞成还是反对外国设立机构的权利的情况下，将取决于外国企业跨境准入的条件。随着跨境限制经过被协商而降低，产业的境况可以被颠倒过来。这是因为，假设通过不断增加贸易的手段，国内产业的市场支配力收到削弱，那它就可能发现：通过邀请国外有关部门加盟并分享经济收益的方式开展合作是有益的。然而，一旦跨境壁垒减到足够低时，外商对于设立机构的看法就变了：宁可作为该卡特尔的对手，也不作为它的合作伙伴。因此，设立机构对竞争的影响大小取决于跨境准入。在高贸易成本下，设立机构可能会由于利润转移而减少（国内卡特尔的）福利。

五、总结

GATS 把重点放在两种宽泛的贸易方式上：一是跨境（即国际的）贸易，二是通过在当地设立机构的方式开展贸易。跨境贸易包括服务供应商的流动、消费者的流动以及服务产品的跨境销售。因此，与货物贸易相对照而言，基于 GATS 的谈判是在就贸易和投资优惠的双重利润问题上展开的。文中我们一直采用的方法是：用寡头垄断的正式模型来检验市场准入特许权对国内外企业和国内消费者的影响。我们主张跨境及与设立机构相关的市场准入特许权的相对利益主要是依规制和市场结构这两个基本问题 (underlying issues) 来决定的，尤其是，国内外产业的利益将部分地取决于贸易对于国内企业市场支配力的影响。

我们分三组来总结我们的分析结果：①相当明显的结果，②稍欠明显的结果，以及③更欠明显的结果。最后一组结果构成了这篇论文的实质性内容。在“相当明显的结果”方面，如果是一个不完全竞争的产业（不管是古诺竞争还是完全串通），较少的市场准入（即，更多的限制）导致外国服务供应商获得的市场份额和利润更少，而国内服务供应商则变得越来越有利可图，并能赢得更高的国内市场价格。

我们的“稍欠明显的结果”源于我们对缺少竞争性所带来的种种影响的考虑，这些影响是在一个容忍在少数国内企业中搞串通的规制环境中产生的。我们表明：国内产业的竞争性越弱，外国企业获得的利润就越高；国内产业的利润不是单一地只与国内企业的数目相关的，而且最初放弃垄断的行为实际上可能提高整个国内产业的市场份额和利润。

“更欠明显的结果”（并且是从我们的分析中要汲取的主要教训）是鼓励一个外国企业加盟国内卡特尔的激励因素。这与准许国外企业在国内设立机构有关，并且由此导致了以下三种结果。在贸易成本高时，国内的卡特尔就想把外国企业拒之门外（即反对国外企业在国内建立机构），而此时的外国企业则想要拥有设立机构的权利，即使是作为卡特尔的一个部分也行。在贸易成本适中时，不论是国内企业还是国外企业都赞同让国外企业加盟国内的卡特尔。在低贸易成本的情况下，外国企业宁可与国内卡特尔开展竞争也不愿意成为

其一个部分。

总而言之，这最后一组结果指明了以下三者之间的关联：①竞争的程度，②市场准入的方式和程度，以及③贸易自由化中的正面竞争效果。当我们把设立机构与低跨境壁垒连在一起引进时，我们发现外国供应商会与国内卡特尔竞争。这明显是一个正面竞争的结果。在跨境贸易壁垒提高的情况下，设立机构可能反过来导致一种均衡，在此均衡下，外国的服务部门被简单地合作到国内卡特尔中来了。这种情形有着众所周知的、与利润转移相关联的负面后果。设立机构对竞争的程度和对自由化所导致的潜在得失的影响，不但依竞争的基本程度（这是一个规制性的问题）而定，而且也依跨境贸易的壁垒而定。

致谢：

这篇论文是为 1999 年 11 月佐治亚州亚特兰大市的世界服务贸易大会而准备的。我们感谢鲍勃·斯登和我们世界服务贸易大会的参加者。

译者单位：厦门大学经济学院国际经济与贸易系
邮政编码：361005

（上接第 19 页）

加框附录 3.	公司的联系纽带 —— 进口与出口的关系
进口促进出口	
1992 年建立于印度的 E-serve International 有限公司是一家拥有 3000 多位员工，2002 年出口收益高达 1,947,000,000 卢比的公司。该公司的客户遍及全球，其中特别包括了花旗集团在亚洲、南美洲、欧洲的下属企业。	
在拉丁美洲，再保险公司联合金融服务提供者以及保险公司共同创造了一系列具有竞争力的服务。例如：瑞士再保险公司和 Enhance 以及 Banco Pactual SA 公司形成了战略联盟。该联盟为巴西和其他拉美国家的私有化项目以及大型基础设施建设项目提供担保保险和其他复杂的基于信贷的服务产品。在哥伦比亚的波哥大有一家名为 Compania Central de Seguros SA，拥有 260 雇员的保险公司也正与国外的再保险公司进行合作（主要来自墨西哥、巴拿马、美国、西班牙、瑞士和德国）。据经济合作与发展组织统计，该公司的国际业务约占总业务量的 75%。	
..... 并且，联系创造商机	
在马来西亚，本地学校与英、美、加拿大和澳大利亚等地的学校进行交流活动，使学生可以在成本较低的环境下获得被这些国家认可的学位。马来西亚现在已成为教育服务的主要出口国，教育产业是国家重要的外汇收入来源。在 2000 年，就有来自印尼、中国、印度、西亚和非洲等一百多个国家和地区的 26000 多名学生奔赴马来西亚求学。	
Marketing Society of Kenya (MSK) 公司已同来自英国的 Creativebrief 公司签订了一份合作协议来宣传本公司通讯领域中的一项新型在线服务。在协议中，Creativebrief 公司将提供一个面向全球的平台，以供 MSK 公司的当地机构和创造精英向跨国客户进行在线宣传。该服务自 2002 年 10 月开设至今，已经成功吸引了将近 200 位跨国客户成为其用户，其中包括 Diaqueo、联合利华、辉瑞制药、英国航空、福特、西门子和华纳兄弟等公司。	

译者单位：厦门大学经济学院国际经济与贸易系
邮政编码：361005